# 毕业生工作总结模板5篇

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-02-15

*想要自己的工作能力得到快速提高就一定要重视工作结束后的工作总结，工作总结的写作是能够让自己对工作的情况有很好的检验的，以下是小编精心为您推荐的毕业生工作总结模板5篇，供大家参考。毕业生工作总结模板篇1时光转瞬即逝，紧张、充实的20\_\_年即将...*

想要自己的工作能力得到快速提高就一定要重视工作结束后的工作总结，工作总结的写作是能够让自己对工作的情况有很好的检验的，以下是小编精心为您推荐的毕业生工作总结模板5篇，供大家参考。

毕业生工作总结模板篇1

时光转瞬即逝，紧张、充实的20\_\_年即将过去。20\_\_年是我人生中难以忘怀的一年，这一年，我从学校踏入社会，成为了惠多利的一员。在惠多利这个大家庭里，我学习到了很多，使自己无论是在业务知识还是在生活上都有了不小的收获，当然这与领导及同事的帮助是分不开的，在此我深表感谢!

20\_\_年的工作做如下总结：

一、工作学习情况

1、作为一名应届毕业生，刚进入公司，对公司的优智软件系统及一些业务流程都不太了解，公司基于这些情况，从20\_\_年7月11日到7月28日派我们这些新员工到安徽进行学习，通过在安徽芜湖、无为、巢湖经营处的学习，我可以熟练操作公司的优智软件系统，基本掌握了经营处三表及周报表的填制，了解了跑市场和和客户沟通的一些方法。作为陕西惠多利的一名新员工，我于20\_\_年9月5日到9月10日到杭州总部参加了浙江农资集团公司的新员工培训，在这次培训结业考试中，我取得了集团公司第12名的成绩，参加了集团公司组织的户外拓展训练，取得了户外拓展初级证书。通过这次培训，使自己对宁丰和集团公司有了更直接的了解和深刻的认识，也使自己的意志更加坚定，对自己选择成为惠多利人更加充满信心，对集团公司的未来也更加充满信心。

2、作为咸阳经营处的业务员，了解和熟悉了公司的产品情况。通过对划分给自己开发的兴平市场的几次走访，基本了解和掌握了兴平市场的大致情况。如取得了一部分客户的资料，兴平的耕地面积，种植结构，用肥习惯，货物运送价格，公司竞争对手在兴平的市场布局情况及销售价格。通过对兴平市场的走访，自己掌握和开发了一部分客户。新开发的复合肥用户如西吴的陈向荣，南市的岳元恒，南市张村的陈耀县，汤坊的倪成武，杨晓辉等。

3、作为一名业务员，在经营处老员工的带领下，掌握了到咸阳西站接货的流程，认识了一批货运司机，能够为我公司接货送货之用，以便为农名提供更好的服务。在咸阳经营处经理党长青和库管张鹏飞的帮助下，学会了如何盘点库房货物数目及库房货物的摆放技巧。

二、存在的问题

虽然从进入公司开始，自己学习掌握了不少东西，也能够独立地开展业务，也取得了一些成绩，但是还存在不少问题，如经常会在开票上处错，公司总部和经理及同事交代的一些事情没有及时处理或是遗忘。特别是作为一名业务员，没有经常的到市场上去了解和开发市场。

20\_\_年的工作计划及对市场情况谈一些自己的看法：

虽然在我犯错以后经营处内勤杨滢和经理党长青及同事都能够给于帮助，不加责怪，但是展望邻近的20\_\_年，自己应该更加严格的要求自己，使自己在工作上更加熟练。我也会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

从20\_\_年7月分开始，尿素价格从今年的最低谷一直上涨到现在的1900元∕吨，对于20\_\_年尿素价格可能有一些回落，但回落的幅度不是很大，因为现在生产尿素的原料煤和天然气的价格在上涨，虽然出口关税的上调会对出口有一定的影响，但是国内市场价格和国际市场价格还是有一定的距离，出口还是有一定的利润空间。还有获得国家氮肥储备的一些农资企业在三月份以前不能出售国家给于财政补贴的氮肥，这些都是事尿素价格回落不大的一些因素。

对于20\_\_年的复合肥市场，我认为复合肥的销售量会下降，价格也可能会下滑，因为现在复合肥的价格处于一个历史的高位，农民对这个高价还不太接受，转之他们会以价格相对较低的磷肥和有机肥代替。现在的复合肥是有价无市，虽然很多中小企业面临无原料停产的局面，但是很多经销商都已经把大量的资金压在复合肥上，到20\_\_年很多经销商会由于资金压力，会适当的降价跑货，这会给一些公司造成压力，也不得不降价销售，到时候复合肥的价格可能会有所下滑。但是下滑的幅度也不会太大。

毕业生工作总结模板篇2

回顾这三个月的工作，感触很深，收获颇丰。这三个月在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过我自身的不懈努力，我学到了人生难得的经验和社会见识，下面我将从以下几个方面总结这段时间自己的感受。

一、努力学习，注重实践，不断提高自身素养和工作能力。

始终把学习作为获得新知、掌握方法、提高能力、解决问题的一条重要途径和方法，切实做到用理论武装头脑、指导实践、推动工作。思想上积极进取，积极的把自己现有的知识用于社会实践中，在实践中也才能检验知识的有用性。所以在这一个月的实习工作中给我最大的感触就是我们在学校学到了很多的理论知识，但很少用于社会实践中，这样理论和实践就大大的脱节了，以至于在以后的学习和生活中找不到方向。同时在工作中不断的学习也是弥补自己的不足的有效方式。社会在变化，人也在变化，所以你一天不学习，你就会落后。通过这三个月的实习，并结合吉凤街道的实际情况，认真学习园区的各项政策制度、管理制度和工作条例，使工作中的困难有了最有力地解决武器。通过这些工作条例的学习使我进一步加深了对各项工作的理解，可以求真务实的开展各项工作。

二、围绕中心，突出重点，尽心尽力履行职责。

在各项工作中我都本着认真负责的态度去对待每项工作。虽然开始由于经验不足和认识不够，觉得在执法大队找不到事情做，不能得到锻炼的目的，但我迅速从自身出发寻找原因，和同事交流，认识到自己的不足，以至于迅速的转变自己的角色。为使自己尽快熟悉工作，进入角色，我一方面抓紧时间查看相关资料，熟悉自己的工作职责，另一方面我虚心向街道的领导、同事请教使自己对园区、街道的情况有了一个比较全面、系统的认识和了解。

三、以极大的热情投入到工作中。

刚步入工作岗位我难以适应角色的转变，不能发现问题，从而解决问题，认为没有多少事情可以做，我就有一点失望，开始的热情有点消退，完全找不到方向。但我还是尽量保持当初的那份热情，想干有用的事的态度，不断的做好一些杂事，同时也勇于协助同事做好各项工作，慢慢的就找到了自己的角色，明白自己该干什么，这就是一个热情的问题，只要我保持极大的热情，相信自己一定会得到认可，没有不会做，没有做不好，只有你愿不愿意做。

四、在较好完成本职工作的同时积极帮助公司其他同事。

自从进入执法大队以后，我一方面努力做好自己的本职工作，另一方面积极配合吉凤街道办事处同事们的工作，在同事们工作忙碌的时候主动帮助，尽自己最大的能力为同事们分忧解难。

五、存在的问题。

几个月来，我虽然努力做了一些工作，但距离办事处领导的要求还有不小差距，如理论水平、工作能力上还有待进一步提高，对新的工作岗位还不够熟悉等等，这些问题，我决心在今后的工作和学习中努力加以改进和解决，使自己更好地做好本职。

针对以上存在的不足和问题，在以后的工作中我打算做好以下几点来弥补工作中的不足：

1、做好实习期工作计划，继续加强对公司各种制度和业务的学习，做到全面深入的了解公司的各种制度和业务。

2、以实践带学习全方位提高自己的工作能力。在注重学习的同时狠抓实践，在实践中利用所学知识用知识指导实践全方位的提高自己的工作能力和工作水平。

3、踏实做好本职工作。在以后的工作和学习中，我将以更加积极的工作态度更加热情的工作作风把自己的本职工作做好。在工作中任劳任怨力争“没有最好只有更好”。

4、继续在做好本职工作的同时，为公司做一些力所能及的工作为公司做出应有的贡献。

毕业生工作总结模板篇3

进入工作后的第一天，公司为我们十位实习生简单地开了个小会，通过项目部高经理的介绍我也对公司的各个部门有了初步的认识。

作为大学应届毕业生，第一次出来实习难免会有所紧张，由于自己又没有什么经验，所以一开始都不知道该做些什么好。不过老孙的一番话让我焦躁的情绪得到了平复，他说：“我希望你们能够多些自主性，不要老等着我来给你们分配任务，自己要积极些，多看多学，要不耻下问。不要怕自己做错什么，你们要大胆去做，就算做错了还有我们这些有经验的同事领导在背后帮你们顶着。我们公司有耐心帮助你们成长起来，你们也要对自己有信心，不要一做错事就气馁。”

老孙的这番话与我的做事理念不谋而合。我认为成功的反义词并不是失败，而是甘于平凡。我也觉得做事不应该怕犯错，因为只有在困难中爬起来我们才能从中学到有用的东西，我们要从一次次的失败中找到通往成功的方法，而不是一蹶不振。所以我要在两个月的实习期间好好努力，争取能够早些独当一面。

而这两天我们从与经理的交流中又明白了欲速不达的道理，所以我不能心急，我打算先花些时间好好熟悉公司各个部门，虽然我是必瘦站项目的，但是公司是一个整体，每个部门都是紧密联系着，只是通过彼此的交流才能更好完成彼此之间的工作，就好比我们必瘦站和it部室分不开的，我们打的每一通电话也都需要qa的确定和rc的肯定。这样才能成功邀约客户，让他们来我们的门店得到更好的了解和体验。

其次我要尽快地对我们公司有一个深入的了解，这样在帮客户介绍的时候就不会出现一问三不知局面。我不会放过任何一个加强自己经验的机会，如果有这个机会的话，我很愿意去前辈那里听call，从旁好好学习前辈如何与客户交流。我想我现在要做的就是多看多学多问，趁现在我们还不是怎么忙的时候，多去听听前辈们和客户的沟通，看他们是怎么样成功邀约别的客户的。因为现在电话销售的是在太多了，很多客户对我们都是不信任的，所以我们更加应该学习前辈的经验，为了自己日后的邀约打下基础。

由于我是刚踏上工作岗位的毕业生，所以对现在的工作还不是很有经验，因此公司也没有分派我做些实质性的工作，让我以学习为主，多看多学多问。

刚入公司的头几天我有点紧张，看着周围的同事个个都很忙碌的，而我一直都很空闲的，没事只能看看一些必瘦站的资料和话术，内心有种说不上来的空虚感，总觉得自己是公司的负担，有点白拿工资的意思。之后与傅姐也有过一次交流，他鼓励我们让我们安心的学，不要有这样的心里负担，公司会有耐心培养我们的。王经理告诉我们，我们是刚来的紧张是在所难免的，我们需要花些时间来熟悉公司的资料和案例，这样才能在以后更好地完成自己的工作。

经过这次交流后，我整个人觉得轻松了许多，我心想反正现在也是闲着，还不如利用这个时间多学点多看点。我也安排好了一个计划，在平时多和同事们联系联系打电话时所要用到的话术，多与同事们接触接触争取早点形成默契，为以后的工作打好基础。而且经过我们几天的练习下来，我发现自己也变得比以前大胆很多。当着很多人的面练习也不太脸红，当他们假装顾客故意刁难我的时候，我也能回答上来了，而不是一开始的傻傻的不知道说什么好。

经过一些时间的工作后傅姐又和我们交流了一次，可是说真的我心里还是很紧张的，都不怎么敢看着她模拟打电话的场景，我的表现可以说还是放不开的，首先自己准备的就不是很充分，然后在谈吐方面也随便了一些，这些毛病可以说在与客户交流时最忌讳的了。傅姐对我们还是很和善的，他依然很鼓励我们，希望抓紧时间多熟悉熟悉资料，也多设计一下顾客们可能会拒绝我们电话的各种理由，她还多次进行话术训练，她的话术真是说得非常好，同时她也希望我们尽快能把这些转化成我们自己的东西，可以活学活用。

经过了通关考之后我们每个人都要成为一名必瘦站项目的电话邀约代表啦。还是很开心的。在培训之后的日子里，我就过起了每天打电话进行邀约的日子了，我们每天最少都要有两个客户答应来我们必瘦站的门店了解。每个星期至少要有两个人真的去门店。一开始的时候真的压力很大，因为打不出电话就要加班，而且别人都有客户答应来，自己没有，就会越来越急，越急就越难打出电话了。而且电话里面空号、错号、关机、忙音、无人接听也特别多，所以打电话邀约是很有难度的。还好这个时候傅姐也一直鼓励我们。

后来电话打的越来越熟练，话术也越来越成熟，邀约的成功率也就上去了。自己的心态也越来越好。

通过这些时间的实习工作，我明白了一些课堂上不能学到的东西，我深深的感觉到自己在单位里所学到的东西和在学校所学的理论有一定的差别，所以我领悟到：要想在日后工作生涯上有所发展，就必须理论和实践必须紧密结合，使自己的知识在实践中得到增长，必须在实践中培养自己各方面的能力。

比如：

1、通过实习拓宽同学们的视野。通过参与项目业务的具体工作，从这样一个小窗口来观察如此庞大的会展运营是怎样有效有序地实施和进行的。

在现场的工作其实也就是在学习，以实践的方式来拓宽同学的视野，不再局限于上课的教室以及大学的小圈子，而是放眼到社会、到具体的会展实施。

2、理论结合实践，更有益今后的学习。我们同学平时的学习都局限于书本与老师上课的讲授，通过亲身参与会展现场，可以直观的感受到会展现场的气氛。再庞大的会展项目，都是通过一点一滴的细节准备和工作，才能有机的结合成一个有效管理、有序进行的会展现场。虽然只是参与了会展组成部分中的实施阶段，但是对于同学们的学习来说，已经有了很大的帮助，这样更有利于同学们今后在课程中的学习。

3、积累实习的经验，为今后寻找工作打基础。虽然只有短短的几周，但是这样的服务实习经历对于还处于大学学习阶段的我们来说是很宝贵的，大三的我们面临找实习的问题以及毕业就业的问题，这次的实习经历，为我们在今后找实习、工作打下了良好的基础。

本次实习可以说，我还是很好的完成了自己的工作，虽然工作有点辛苦，但通过此次实习我们真的学了很多知识，长了很多见识，也是对我们的一次锻炼。经过实习，我们不仅对专业的工作方向有了大致的了解，也学到了许多课本上没有的知识;我学会了怎样处理日常工作事务，学会与人合作，为以后工作打下基础。实习的这几周我学会了很多，如何调整自己的心态，如何去更好地与人沟通，如何去隐忍去忍耐，对人对事都要宽容、有耐心，这些都是在社会中为人处事的方法。

灰心的时候，消极的时候，烦燥的时候，应该如何去面对自己，控制自己，这些事前辈们会教你，但能不能做到，始终要靠自己。时刻保持努力积极的心态是多么重要又是多么困难的一件事，直到今天我才真正体会到其中的意义。真正的竞技在于自己的内心，如何战胜自己是每个人都必修的课题。

我觉得，我要学的东西还有很多，我会一点点来，希望早日让自己能够独当一面，成为一个真正坚强的人。

毕业生工作总结模板篇4

20\_\_年，我院大学生心理健康教育工作认真贯彻教育部山西省教工委有关进一步加强大学生心理健康工作的通知精神，按照学院工作的总体要求和我院大学生心理健康教育工作计划，开展了形式多样、内容丰富的教育咨询活动，使我院的大学生心理健康教育工作进一步走向深入。

高校的教育不仅要重视对专业知识的讲授，还要正确引导学生对社会的认知并且培养其对社会的适应能力，引导其更加积极地适应新的人际环境、生活方式和工作环境。开展心理健康教育工作，既是学生自身健康成长的需要，也是社会发展对人的素质基本要求和需要，要加强大学生的心理健康教育，培养大学生坚韧不拔的意志和艰苦奋斗的精神，只有这样才能加强广大青少年对社会的适应能力。在开展心理健康教育工作中，我们首先明确了开展大四毕业生心理健康教育指导思想，将心理健康教育融入到学校的教育工作中，关心大四毕业生的心理健康，促进大四毕业生的全面发展。

一、加强对心理健康教育工作的重视

大四毕业生作为即将走上工作岗位的特殊群体，心理健康教育越来越受到学校领导的重视，同时，与其他类型高校相比，我校为师范类院校，师范类院校大四毕业生面临就业压力、考研压力、学习压力、自我压力、家庭和社会压力更大。因此，对心理健康的应对尤为重要。

二、参加5.25大学生心理健康活动

开展心理健康教育是实施素质教育的需要，良好的心理素质不仅是学生学生全面发展、可持续性发展的需要。也是德育工作改革的重要环节。为了引导大学生树立健康、积极、乐观的良好心态，我院组织14级各班心理委员和部分学生参加了由学校心理健康教育与咨询中心经过精心策划和积极筹备的大同大学第六届“5.25”“构建和谐、奋斗幸福”大学生心理健康月之“认识自己 快乐你”现场心理咨询启动仪式。其中应邀出席的有大同市心理咨询师协会会长时珺、大同大学学工部部长张旻、教务处处长苏鹏、教科处处长康淑瑰等人。同时，现场进行游戏互动：兔子舞热身、竞赛火车快开、风火轮比赛、心有千千结活动。而且现场还设置了沙盘体验区以及各专兼职的心理咨询区。通过此次活动的宣传，较好地普及了心理健康知识，树立了更好的心理健康观念，也使心理健康宣传活动更加深入人心，取得了良好的效果。

三、举办专题心理讲座

在本学年中，我院大学生心理健康教育与咨询中心结合我院大四毕业学生的实际情况，切实开展心理健康教育讲座，要求14级的班级分别由各班的心理委员组织开展心理健康会议，通过做游戏互动以及知识普及来贯彻学院下达的精神，心理辅导老师还对部分班级的心理委员进行培训，讲解心理健康知识，同时就学生提出的常见的心理现象进行分析，针对一部分家庭困难、就业困难的学生更多地提出意见和沟通，让毕业生顺利离校。同时，提高大四毕业生心理素质，在离校之后处理好对环境变化的适应。

最后，通过一系列心理健康教育工作的开展，取得了良好的效果，学生的整体心理素质良好。

毕业生工作总结模板篇5

我于20\_年3月底正式到公司顶岗实习，经过几个月的工作，我已经基本熟悉了业务，能够独立完成领导交给自己的做的任务，基本能履行好岗位职责，20\_年七月，我与公司正式签订了见习期为一年的合同，至今，我已工作一年多，在这段时间里，在上级领导们的关心和培养下，在同事们的热心帮助下，自己的思想、工作、学习和生活等方面都得到了很大的提高，现在我将本人这一年以来的思想、工作、学习和生活情况做个简要的总结汇报。

一、思想情况

刚到公司顶岗实习的时候，正遇全国掀起学习科学发展观狂潮，我有幸被党工部借调过去工作半年，在这半年时间里，我的思想政治素质取得了长足的进步。我曾多次参加公司组织的学习科学发展观的一系列重大活动，并跟着衡总指导了物资公司、玻棉公司和煤销公司学习科学发展观的情况，在这期间，我受益颇多，不仅加深了我对科学发展观的认识和了解，更重要的是提高了我自身的知识理论水平，思想政治素质得到了巨大的进步。20\_年4月，我光荣地被党组织吸收为一名正式的共产党员，从此我暗下决心，以后必将以更高的标准要求自己，认真钻研业务，努力做到吃苦在前，享受在后，克己奉公，多作贡献，真正起到共产党员的先锋模范作用，为公司的发展奉献出自己的微薄之力。

二、工作情况

在党工部学习科学发展观时期，是我从学校到公司、从学生到职员的转折时期，由于对很多业务工作还不熟悉，我坚持一边学习，一边工作，从基础做起，撰写了科学发展观学习动态等信息，顺利完成了这段时期的工作任务。

同时，我还认真学习《国家行政机关公文处理办法》，并从各类文秘书籍、网上学习相关知识，在同事的关心和帮助下，我也基本熟悉了秘书科的工作，从草拟文稿、公文核稿等基础方面做起，并担任了半月刊《芙蓉信息》的主要编辑工作。

20\_年10月，我从秘书科调到接待科，这是一个崭新的工作岗位，较我以往的工作有很大的不同。接待科的工作繁而杂，不仅要做好日常的迎来送往等接待工作，还要做好管理好小车队和电话会议记录及通知等方面的工作。本着团结合作，相互协商的原则，在领导和同事的关心帮助下，我已经完全适应了接待科的工作。

三、学习情况

”三人行，必有我师“，这是我的人生格言，所以公司中的每一位同事都是我的老师，他们丰富的工作经验以及待人接物的处事原则对我来说是一笔宝贵的财富。由于工作经验的严重不足，学校学习的知识和工作不完全接口，所以最开始对工作显得手足无措，但是在领导、同事的帮助教导下，我受益颇多，现在已经能够顺利完成自己的本质工作和领导交办的任务。为了加强自身在本职工作上的知识和能力，充分发挥自己的主观能动性，我利用业余时间找来相关资料对秘书工作和接待工作进行了学习，经过这一年多来的锻炼，我明显觉得自己进步了很多，成熟了很多。

四、生活情况

刚到公司，我就体会到了公司强大的团结力和凝聚力，体会到了公司巨大的人文关怀。单位为我们解决了住房问题，领导和同事们也给予了很多的人文关怀和帮助，让我体会到了公司这个大家庭的温暖。在这个温暖的大家庭里，我很快的适应了从学校到公司、从学生到职员这一角色的转变，从以往依赖亲人、朋友变得独立和坚强。

在这一年多的时间里，虽然我在思想、工作、学习和生活上都取得了长足的进步，但与其他同事相比，还存在着很大的差距，因此，我在今后的工作中，不但要发扬自己的优点，还要客观的面对自己的不足之处，要逐步改掉粗心、急躁、考虑事情不周全的缺点，注重锻炼自己的应变能力、协调能力、组织能力以及创造能力，不断在思想、工作和学习中完善自己。

总之，对于才踏上工作岗位不久的我来说，当前的首要任务就是要努力学习、熟练的掌握业务知识，始终以积极的工作态度和高度的责任感投入到工作中，争取在自己的工作岗位上做出优异的成绩。只有这样，才能使自己成为工作上的能手和内行，也才能够在工作中切实为领导和群众排忧解难，更好的服务于领导和群众，从而更好的为企业的发展作出自己的努力。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！